

Невидимая рука рынка

Как наличие альтернатив влияет на поведение в экономике

Марек Йохец, ассоциированный профессор финансов, Назарбаев Университет

Как-то в аэропорту Амстердама я ждал своего рейса около гейта, обозначенного как «Х», он был выбран для тестирования нового оборудования и процедур. Рядом находилась вывеска с кратким описанием инновационных проектов вместе с фотографиями участвующих в них сотрудников. В углу вывески была наклейка, которая гласила «Если вы никогда не ошибались, вы никогда не пробовали что-то новое».

В Казахстане я сталкиваюсь с ситуациями, когда «потерпеть неудачу — это не вариант». Распространенным объяснением данного высказывания является менталитет людей: ведь те, кто проигрывают, неудачники. Если это правда, то неудивительно, что люди становятся безынициативными. Есть даже высказывание «инициатива наказуема», так как это рискованно и может вызвать неприятности.

Некоторое время назад я принимал участие в заседании в формате круглого стола, на котором обсуждались реформы государственной службы в Казахстане. Главная идея заключалась в том, что «госслужащие должны быть более самостоятельны и инициативны», в то время как сейчас правилом является «не высовывайся и не спорь с начальством». В конце мероприятия мы пришли к выводу, что нам нужно как-то поменять осторожный склад ума и инертность поведения на смелость мышления и проактивность.

Я согласен с вышеуказанными тезисами, но нельзя предполагать, что обучения сотрудников или замены миссии организации на новую (одни из предложений на круглом столе) будет достаточно. Экономист внутри меня говорит, что недостаточно будет сказать молодым госслужащим: «Вот как государственные сотрудники работают в развитых странах. Пожалуйста, будьте инициативны, деятельны и не волнуйтесь: все будет хорошо».

Экономисты верят, что ключевым драйвером поведения людей являются стимулы. Я помню, как мой тренер по верховой езде говорил, что «лошадь больше всего радуется, когда ей не надо двигаться. Для того чтобы она поехала, вы должны ее пнуть или дать немного сахара». Данный пример также применим к людям. Почему кто-то должен прилагать усилия, если он или она не получают от этого выгоды? Как-то один экономист сказал, что «в экономике, в основном, все только о стимулах».

Ключом к изменению поведения людей является подача правильного стимула. Как вода течет вниз, а не вверх, так и люди всегда будут преследовать свои интересы. Экономисты верят в то, что общество начнет процветать только тогда, когда личные интересы отдельных людей совпадут с интересами общества.

Для того чтобы госслужащие с большим желанием проявляли инициативу, мы должны быть уверены в том, что они извлекут выгоду из любых успешных начинаний и не будут наказаны за идеи, которые не сработали. Другими словами, потерпеть неудачу — это в порядке вещей.

И, конечно, чем больше мы будем стараться быть инновационными, тем чаще мы будем ошибаться, как гласила наклейка в аэропорту.

Теперь вы можете сказать: «Тогда нам потребуется больше руководителей, которые будут поддерживать проактивных сотрудников и будут с терпением относиться к неудачам. Давайте обучим их!» Это не совсем так. Руководители тоже люди. Они поменяют свое поведение, только если у них будет стимул так сделать. Нельзя надеяться на то, что как-то утром мы проснемся в мире с просветленными, понимающими суперначальниками, только потому что им приказали ими быть.

Подходим к главному пункту: как либеральный экономист я верю в мощный механизм, который приведет к желаемому результату (в данном случае изменение поведения) автоматически. Данный механизм — это «невидимая рука» свободного рынка (термин, созданный «отцом экономики» Адамом Смитом в 1759 году).

Все, что нам требуется, это много компаний, организаций, учреждений и т. д. «Невидимая рука» сделает все остальное сама. Если сотрудник, проявивший инициативу, достигнет успеха и не будет за это награжден, он/она начнут искать более выгодные альтернативы на рынке труда. То же самое произойдет, если он/она потерпят неудачу и будут наказаны.

Беспрепятственная конкуренция между компаниями (учреждениями, политическими партиями и т. д.) обеспечивает закон Дарвина, когда выигрывает сильнейший. Успешные продукты, идеи и т. д. будут превалировать, тогда как неудавшиеся исчезнут. Идеи и товары, предпочитаемые большинством, определяют победителя (Адам Смит представил эту идею за 100 лет до того, как Чарльз Дарвин ее применил к эволюции живых организмов).

На круглом столе я резюмировал все вышесказанное: присутствие большого количества альтернатив необходимо для успешного проведения реформ. Если люди смогут с легкостью найти другую работу, они станут более проактивными. Наличие выбора обеспечит потенциальную награду успешным, но непризнанным инициативам работников и защитит их от наказания за смелые, но неудавшиеся идеи. До тех пор, пока у людей есть альтернативы и свобода выбора, они будут экономически мотивированы брать на себя больше рисков.

Если экономика монополизирована и приватизирована, предприниматели, компании и организации начнут сражаться за человеческие ресурсы. Относительная легкость в смене рабочего места исключит экзистенциальный страх. Наличие подобной страховки придаст людям большее желание поэкспериментировать.

Давайте посмотрим внимательно, как это работает. В качестве примера может послужить та самая статья, которую вы читаете. Никто не просит меня писать статьи для газет. Это полностью моя инициатива. Тем не менее некоторые мне говорят, что я могу «накликать на себя беду, публикуя провокационные (по их мнению) статьи». Я согласен взять на себя этот риск, потому что: 1. Существует потенциал роста: кто знает, я могу быть поощрен за написание таких статей; 2. У меня есть возможность альтернативной работы, если что-то пойдет не так. Другими словами, я более или менее защищен от негативных последствий, в то время как сохраняю возможности дальнейшего роста. Языком финансов, у меня есть «опцион на покупку». У опционов всегда положительная экономическая стоимость; следовательно, есть экономический смысл в том, чтобы брать на себя больше рисков!

В диверсифицированной системе свободной экономики то, что некоторые могут посчитать плохим, другие могут посчитать полезным. Рыночная стоимость человека «наказанного» за проявление инициативы может даже вырасти. Это может намекнуть на некие желаемые качества и открыть двери для новых возможностей.

Роль, которую играет наличие альтернатив, мы видим в научных исследованиях, рассказах известных людей, даже в истории цивилизаций.

Одно исследование показало, что женщины, которые менее склонны сообщать о сексуальных домогательствах на рабочем месте, находятся внизу или вверху организационной структуры компаний. Это имеет смысл. Работники, находящиеся на низких позициях, часто боятся защитить себя, поскольку они не могут позволить себе потерять работу. У них меньше альтернатив: в настоящее время все меньше рабочих мест для низкоквалифицированных работников, в то время как количество таких работников велико. Успешные же женщины также имеют меньше альтернатив, так как существует не так много аналогичных рабочих мест на высоком уровне. Работники, находящиеся посередине, могут найти альтернативные рабочие места, что дает им больше отваги для защиты своих прав.

Мир бизнеса полон историй про людей, которые заработали миллионы, после того как оспорили организацию, в которой они работали, были уволены и продолжили карьеру в конкурентной компании или открыли свой бизнес. Компания, созданная Уолтом Диснеем, сегодня стоит 90 миллиардов долларов США. В то же самое время в начале своей карьеры Дисней уволили из маленькой газеты. Данная «неудача» предоставила ему потрясающую возможность создать что-то намного важнее.

Одним из объяснений, почему Европа колонизировала средневековый мир, является то, что физическая география Европы предоставила уникальный ландшафт, поддерживающий различные альтернативы. У Европы имеется длинная и разнообразная береговая линия с множеством полуостровов и островов, а также горами и густыми лесами внутри континента. Эти природные барьеры привели к сегментации: созданию множества, относительно малых, отдельных регионов. Это дало альтернативы угнетенным и дискриминированным, будь то отдельные лица или целые народы, относительно доступные из-за малого географического расстояния. Они могли сбежать и начать новую жизнь, тем самым сохраняя разнообразие идей и верований. Свободная конкуренция между множеством регионов привела к лучшим научным открытиям (в области технологий как в организации общества), что обеспечило политическое и военное превосходство.

Это не означает, что мы должны постоянно проходить через болезненный цикл увольнений и приема на работу для того, чтобы общество достигло процветания. Самой угрозы действия «невидимой руки рынка» бывает достаточно. Пока существует конкуренция, компании и организации имеют стимулы для создания и вознаграждения инициатив и сохранения и поддержки инициативных сотрудников.

Законы экономики играют доминирующую роль в мотивации поведения людей и в достижении страной процветания.

Например, американцы предприимчивы и готовы испытать новые идеи, поскольку институциональные и экономические условия гарантируют, что они будут вознаграждены в случае успеха и не чрезмерно наказаны в случае неуспеха. Все это зародилось давным-

давно. Ранние поселенцы должны были полагаться на самих себя и часто боролись с природой за выживание. Но у них были свобода воли и свобода выбора (больше чем в аристократичной Европе) и никто не забирал у них плоды их труда. Из этих скромных начинаний и возникла самая мощная экономика в мире. Это произошло, потому что «невидимой руке» дали возможность работать. Раннему правительству США было известно о необходимости ограничения своей власти и невмешательства в жизнь людей. Отбор по Дарвину (а не бюрократия) определил успешные проекты, инициативы, людей и компании. Предпринимательский дух расцвел без участия государства, скорее даже именно потому, что правительство не вмешивалось.

Правильные стимулы предоставляются только на свободном и конкурентном рынке. Роль правительства вторична: обеспечить поддержку и защиту «невидимой руке». Инвестиционные решения (что и как производить) должны приниматься частным сектором. Власти должны обеспечить беспрепятственный доступ к рынкам и демополизацию; все участники рынка должны быть равны перед законом. Правительство должно обеспечивать только те товары, которые неэффективно предоставляются частным сектором из-за внешних экономических факторов: инфраструктура (больницы, школы, дороги, фундаментальные исследования и т. д.), правоохранительные органы и внешняя безопасность (суды, полиция, армия). Когда возможно, следует использовать государственно-частные партнерства.

Почему правительство — плохой предприниматель? Правительство не конкурирует с кем-либо, оно является монополией. Таким образом, «невидимая рука» не может выполнить свою работу. Демократия пытается преодолеть это, создавая конкуренцию внутри правительства (с помощью конституционных сдержек и противовесов), верховенство права и независимые суды (которые могут даже подать в суд на правительство, если правительство нарушает закон), а также конкурентную борьбу «за рынок», если борьба на рынке невозможна (например, выборы).

Может показаться, что либеральные экономические принципы впали в немилость в эти дни. Можно услышать призывы против либерализма в пользу государственного протекционизма. Я лишь скажу, что нет ничего более мощного для построения процветающей страны в долгосрочной перспективе, чем либеральные принципы. Да, мы должны справляться с новыми вызовами и угрозами. Есть люди, которые более уязвимы в условиях глобализации, и мы должны понять, как мы можем помочь им. Но влияние стимулов на поведение человека не изменилось. «Невидимая рука» свободного рынка работает всегда; она просто иногда становится менее очевидной. Роль правительства состоит в том, чтобы позволить «невидимой руке» делать дело, а педагогов-экономистов, чтобы объяснить это.